



大阪本社オフィス

- 本社所在地：大阪府大阪市中央区
- 事業概要：服飾資材・繊維製品・靴・雑貨・健康関連商品の卸売・製造販売・輸出入、ペット用品EC販売
- 常時使用する従業員：112名
(2025年12月時点)
- 現在の売上高：67億円
(2025年12月期)
- 法人番号：1120001078015
- Web：https://kiyokawa-kk.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
清川 要治

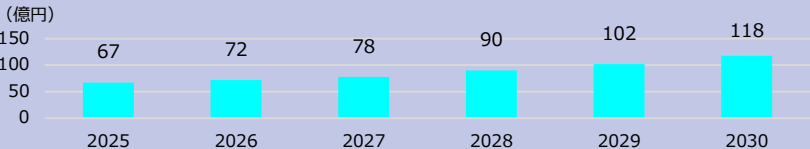
卸売で築いた基盤に、消費者へ直接届ける販路を加える

当社は1950年の創業以来、服飾資材の卸売を営み、素材の調達から製造、海外物流までを担う体制を築いてきましたが、その多くは部材として他社の商品となり、消費者に直接届けることはほとんどありませんでした。ペット用品EC事業者のM&Aにより、当社は消費者へ直接販売する手段を得ました。今回の取り組みの目的は、ECという新たな販路を通じて、ペット用品だけでなく、当社が強みを持つ繊維素材から開発する衣料・寝具などの自社ブランド商品を、国内外の消費者へ自らの手で届けることにあります。そのために岐阜に物流の中核拠点を築き、外部を含め複数の拠点に分散する物流を内製化し、素材の調達から製造、保管、消費者への出荷を一貫して担います。社員を幸せにするために利益を生み続ける。この信念のもと売上高100億円を実現し、その成果を社員の待遇と成長機会に還元します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年に当社単体で売上高100億円を達成し、2030年は118億円を見込む。服飾資材・製品を75億円まで伸ばしつつ、EC販売（グループ向け供給を含む）と越境ECで売上を上積みする。



課題

- ・ 供給の制約：物流拠点が自社倉庫と外部倉庫の計6拠点に分散し、どこも満杯で新たな商品の置き場がない。
- ・ 収益の制約：卸売では、取引先と競合する企業へ同じ部材を供給しにくく、販路の広がりにも限りがある。売上総利益率は20.9%（2025年12月期）で、既存卸売の取引先を増やす延長線上に売上高100億円はない。
- ・ 機能の制約：素材・製造・海外物流という「つくる力」はあるが、当社本体には消費者向けの企画・販売の機能と、EC出荷を担う物流拠点がいない。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 岐阜新拠点で保管能力を倍増し、物流を内製化して3つの売上を伸ばす
1. EC（消費者への直接販売）：M&Aで得たEC販売の手段を当社の商品に広げ、ペット用品や機能性素材の衣料・寝具などを、岐阜新拠点から国内外の消費者へ届ける。
 2. グループ向け供給：今後M&Aで取り込むEC事業者へ卸す商品を当社の在庫として岐阜新拠点に持ち、供給（当社の売上）が増えても、消費者への出荷まで欠品なく一括して担う。
 3. 服飾資材事業：在庫制約による失注をなくし、反物の実長管理も高度化することで、約500社への供給を伸ばす。

実施体制

- ・ 岐阜新拠点が商品の受入・保管・出荷を一手に担い、大阪本社は経営管理、大阪・東京の営業拠点は営業に専念する。
- ・ 推進体制：EC事業は代表取締役社長の直轄とし、外部採用も通じて商品企画・EC運営・マーケティングの機能を新たに設ける。岐阜新拠点の立ち上げは、社長を統括、取締役副社長を推進本部とする部門横断チームで推進する。
- ・ 人材：ブランディング担当2名・物流担当1名を外部から採用し、物流拠点責任者を物流業界から確保する。